

# Schülern fällt Jobwahl zunehmend schwerer

60 Unternehmen waren bei der Messe „Check in Berufswelt“ im erzbischöflichen Berufskolleg vertreten, um die Schüler über berufliche Werdegänge zu informieren. Was auffiel: Viele Jugendliche haben noch keine Vorstellung, welchen Weg sie einschlagen wollen.

VON ANAIS MUSCHTER

**NEUSS** Was sie nach dem Schulabschluss machen möchten wissen viele Schülerinnen und Schüler nicht. Die Jugendlichen seien wesentlich weniger entscheidungsfreudig als noch vor ein paar Jahren, berichtet Dagmar Tolkmitt, die Koordinatorin für berufs- und studienvorbereitende Maßnahmen am Erzbischöflichen Berufskolleg Neuss. Den Ursprung dieser Entwicklung vermutet Tolkmitt bei der Corona-Pandemie: „Viele Angebote sind weggefallen und der Austausch unter den Schülern konnte auch nur sehr begrenzt stattfinden“, erklärt sie. Umso wichtiger sei es, den Schülern in dieser Zeit mit diversen Angeboten neue Perspektiven zu eröffnen. Dazu gehört auch die „Check In Berufswelt“-Messe, die am vergangenen Mittwoch im Forum des Erzbischöflichen Berufskolleg Neuss Marienhaus (EBK) an der Rheinstraße stattfand.

Neben Schülern der örtlichen Lehrinrichtungen und deren



Über viele Interessenten freuten sich auch die Schirmherren: Landrat Hans-Jürgen Petraschke (l.) und IHK-Hauptgeschäftsführer Jürgen Steinmetz. FOTO: WOI

Eltern waren auch Interessierte aus Schulen in Dormagen angereist, um die 15. und bisher größte „Check In“-Messe mit 60 teilnehmenden Unternehmen zu besuchen.

Eingeläutet wurde der Beginn der Messe von Esther Wolters, der Schulleiterin der Gastgeberschule, die prompt versprach: „Für jeden Schüler und jede Schülerin wird es eine Inspiration geben, was er oder sie nach dem Abschluss alles machen kann.“ Auch die Schirmherren Hans-Jürgen Petraschke, Landrat des Rhein-Kreis Neuss und Jürgen Steinmetz, Hauptgeschäftsführer der Industrie- und Handelskammer (IHK) Nieder-

rhein, waren vor Ort und hießen

die Interessenten willkommen. Steinmetz ließ es sich nicht nehmen bei dieser Gelegenheit, nochmals auf den „Pop-Up-Store“ der IHK hinzuweisen, der sich auf dem Neusser Markt in einem leeren Ladenlokal eingerichtet hat und Jugendlichen berufsberatend zur Seite steht. Das Angebot fand bereits großen Anklang.

Viele Schüler hatten bereits einen Anhaltspunkt, welche Berufsgruppen für sie in Frage kommen, als sie die Messe besuchten: „Nach meinem Anerkennungsjahr möchte ich in Düsseldorf Soziale Arbeit studieren“, erzählt Eva Joost, die die zwölfte Klasse des Berufskollegs Neuss besucht. „Ich möchte sehr gerne mit Kindern und Ju-

gendlichen arbeiten. Auf der Messe möchte ich mich deshalb in Richtung sozialer Berufe wie Pflege und Pädagogik orientieren und informieren“, sagt die 17-Jährige.

Auch Josy Schmidt ist sich sicher, was sie nach der Schule machen will: „Erst möchte ich das Fachabitur fertig machen, dann ein FSJ und danach ein duales Studium in Kommunikation und Event-Management anfangen. Noch habe ich aber keine Praktika gemacht und weiß noch nicht, wo ich das FSJ machen möchte“, berichtet die Zwölfklässlerin.

Vor dem Stand des Großkonzerns „Bayer“ steht Tom Gesch mit seinen Eltern und lässt sich beraten. Dem knapp 14-jährigen

schwebt zwar zur Zeit eher ein Job bei der Polizei oder in einer Gaming-Firma vor, aber sicher ist er sich noch nicht: „Ich will etwas Praktisches machen, aber wenn es Spaß macht, kann ich mir auch was Theoretisches vorstellen“, erklärt er. Seinem Vater, einem gelernten Werkzeugmechaniker, geht er oft und gerne zur Hand. „Er ist handwerklich sehr begabt“, meint auch die Mutter des Jüchener Gesamtschülers.

Doch neben der Beratung der Besucher ist die Veranstaltung auch für die teilnehmenden Unternehmen eine gute Möglichkeit, auf sich aufmerksam zu machen. Mit vielversprechenden Slogans, Mitmach-Aktionen und diversen

## INFO

### Azubi-Mangel erreicht einen Höchststand

**Mangel** Der Auszubildenden-Mangel erreicht einen Höchststand: Nach Angaben des Bundesinstituts für Berufsbildung (BIBB) blieben 2023 13 Prozent aller Ausbildungsstellen unbesetzt. Ausbildungsbetriebe ändern ihre Strategien, um potenzielle Azubis anzuwerben und sind zunehmend auf Social-Media-Plattformen und auf Messen vertreten.

**Anreize** Besonders Karriere-möglichkeiten, Bezahlung und Abwechslung sind für Jugendliche auf Ausbildungsplatzsuche relevanter denn je, sagen Experten.

Werbegeschenken locken die Firmen die Schüler zu ihren Ständen. Neben den obligatorischen Kugelschreibern und Schlüsselanhänger werden auch Powerbanks, blaue Ikea-Hüte und hochwertige Trinkflaschen an potenziellen Nachwuchs verteilt. „Natürlich kommen auch einige, um die Artikel abzugreifen, aber wirklich viele Schüler haben auch Interesse am Beruf“, erzählt eine Mitarbeiterin der Volksbank. Auch das Diakoniewerk Neuss-Süd war mit einem Stand vertreten; die Bilanz ist positiv: „Wir hatten hier viele interessierte Schüler, die auch sehr explizite Fragen hatten. Unser Stand ist sehr gut angekommen“, meint eine Beraterin.

# Glasfaser für Grevenbroich

Anzeige

Grevenbroich, 10. Mai 2024

**Nach Abschluss einer Vereinbarung mit der Stadt Grevenbroich plant die Westconnect den Ausbau eines flächendeckenden Glasfasernetzes für schnelles Internet vor Ort.**

Schon bald wird ein DSL-Anschluss nicht mehr ausreichen: In den kommenden fünf Jahren werden sich die zu transportierenden Datenmengen um das Sechsfache erhöhen. Privat-

haushalte und Betriebe in Grevenbroich benötigen daher eine zukunfts-sichere digitale Infrastruktur.

## Schnelles Glasfaser-Internet direkt bis ins Gebäude

Die Westconnect hat die Gebiete für den Breitbandausbau in Grevenbroich bereits identifiziert und die Vermarktung für den Glasfaserausbau, bei dem Glasfaserleitungen bis ins Gebäude gelegt werden, gestartet. Insgesamt sollen mehr als 25.700 Wohn- und Geschäftseinheiten von einem Glas-

faseranschluss mit bis zu 1.000 Mbit/s profitieren. Die Vermarktungsphase läuft bis zum 30.06.2024.



## Wichtig: Grundstückseigentümergeklärung abgeben

„Glasfaseranschlüsse sind so leistungsstark, dass Arbeiten und Lernen zu Hause, Videokonferenzen, Surfen und Streamen gleichzeitig möglich sind – stabil und zuverlässig“, so Timo Schade, Projektmanager der E.ON. „Wichtig zu wissen: Die Anschlüsse kommen nicht von alleine. Wir brauchen dazu das Einverständnis der jeweiligen Eigentümer\*innen, ihre Grundstückseigentümergeklärung, um das Glasfaserkabel auf ihrem

Grundstück in ihrem Sinne verlegen zu können.“

## Kostenfreien Glasfaser-Hausanschluss sichern

Die zukünftigen Ausbaubereiche und -adressen sind bereits im Internet freigeschaltet, sodass schon jetzt die erforderlichen Unterlagen eingereicht werden können. Schade weiter: „Schnelle Internetanschlüsse sind ein echter Wettbewerbsvorteil und verbessern die Lebensqualität. Die Vorteile eines eigenen Glasfaseranschlusses reichen von ungeteilter Bandbreite – die volle Leistung steht für jeden zur Verfügung – bis zur Wertsteigerung der Immobilie. Interessierte profitieren dabei in unserer Vermarktungsphase von einem kostenfreien Glasfaseranschluss. Danach kostet der Anschluss etwa 1.500 Euro.“

## Verfügbarkeit bequem jederzeit online prüfen

Über einen Verfügbarkeitscheck können Interessierte sofort prüfen, ob ihr Gebäude im Vermarktungsgebiet liegt. Der Verfügbarkeitscheck ist unter [eon-highspeed.com/grevenbroich](http://eon-highspeed.com/grevenbroich) möglich. Alle Anwohnenden sowie Gewerbetreibenden, die einen schnellen Internetanschluss erhalten können, werden zudem per Post von E.ON

informiert. Für die Planung und die tatsächliche Bauausführung eines kostenfreien Glasfaseranschlusses benötigt Westconnect zur Abstimmung die unterschriebene Grundstückseigentümergeklärung (GEE) der jeweiligen Eigentümer\*innen. Nur mit dieser Genehmigung kann eine reibungslose Koordination und Durchführung garantiert werden, um das Glasfaserkabel auf dem privaten Grundstück im Sinne der Eigentümerin/des Eigentümers zu verlegen und einen Glasfaseranschluss zu erstellen.

## Zwei starke Partner für Breitbandausbau und Breitbandprodukte

Während die Westconnect für den Ausbau des Breitbandnetzes in Grevenbroich zuständig ist, erfolgt die Kund\*innenansprache und der Vertrieb von passenden Breitbandprodukten im Ausbaubereich dienstleistend unter der Marke „E.ON Highspeed“.

## Keine Aktivierungsgebühr für den Hausanschluss

„Interessierte können parallel zur Erteilung ihrer Grundstückseigentümergeklärung einen Vorvertrag über ein E.ON Highspeed Produkt abschließen und sich so die 398,65 Euro Aktivierungsgebühr sparen“, klärt Projektmanager Timo Schade auf.



Spatenstich am 22.03.2024 zum E.ON Glasfaserausbau mit Vertretern der Stadt Grevenbroich

## Auskünfte über Produkte und Services:

im Internet unter [eon-highspeed.com/grevenbroich](http://eon-highspeed.com/grevenbroich)

Vereinbarung von Vor-Ort-Beratungsterminen unter 0671 896 65 20 56